



**DIPLOM BETRIEBSWIRT (BA), M, 48 JAHRE**  
**GESCHÄFTSFÜHRER VERTRIEB | LEITUNG EINER BUSINESS UNIT**  
 MEDIZINTECHNIK | PRODUZIERENDE INDUSTRIE  
 BUNDESWEIT MOBIL

#### EXPERTISE

- > 20 Jahre in leitender Funktion im internationalen Vertrieb
- Digitale Transformation in unterschiedlichen Organisationsformen
- B2B Sales mit Schwerpunkt Fachhandelssteuerung
- Entwicklung und Einführung internationaler Vertriebsstrategien
- Implementierung eines CRM-Systems

#### BERUFSPRAXIS

##### 2009 bis heute

seit 2014

#### PRODUZIERENDE INDUSTRIE | MEDIZINTECHNIK

##### Vice President Sales mit P&L-Verantwortung

- Verantwortung: > 160 Mio. €, ca. 70 MA davon 6 Direct reports
- Schwerpunkt: Sales Excellence
- Vertriebsgebiete: Deutschland, Benelux und Österreich
- Planung und Steuerung des Marketingbudgets
- Fachhandelssteuerung mit Pre-Sales-Engagement (B2B2C)
- Entwicklung und Implementierung internationaler Vertriebsstrategien
- Aufbau eines digitalen Vertriebskanals

2009 – 2014

##### Key Account Manager

- Umsatzverantwortung > 60 Mio. €
- Koordination der regionalen/zentralen Vertriebssteuerung
- Ausbau und Intensivierung der Zusammenarbeit auf allen Führungsebenen
- Steuern der 12 Fachhandels-Niederlassungen mit ca. 1.500 Mitarbeitern

##### 2008 – 2009

#### IT-DIENSTLEISTUNGEN

##### Leiter Vertrieb und Marketing

- Neustrukturierung der Vertriebs- und Marketingabteilung
- Personalverantwortung für 15 MA
- Betreuung aller wichtigen Key Account Leader
- Management des Ausschreibungsbusiness

##### 2002 – 2007

#### PRODUZIERENDE INDUSTRIE | MEDIZINTECHNIK | SOFTWARE

##### Vertriebsleiter

- Übernahme der Vertriebsgebiete Benelux und Österreich
- Personalverantwortung für ca. 10 MA
- Management von 30 Händlern mit ca. 400 ADM

##### 1998 – 2001

2000 – 2001

#### TECHNISCHER HANDELS- UND DIENSTLEISTUNGSUNTERNEHMEN

##### Bezirksleiter

- Sales Coaching
- Budget- und Umsatzplanung sowie Controlling der KPI's
- Personalverantwortung für ca. 10 MA

1998 – 2000

##### Trainee (Außendienstmitarbeiter)

- Steigerung des Kalkulationsaufschlags um mehr als 60%
- Steigerung des Umsatzes um 4% p.a.

##### 1995 – 1998

#### HANDELSKONZERN

##### Duales Studium | Stellv. Marktleiter

- Umsatz-, Erlös- und Kostenplanung
- Sortimentscontrolling
- Einführung DIN/ISO Qualitätsmanagement
- Begleitung von EDV-Migrations-Projekten

#### BILDUNG

##### 1995 – 1998

##### Diplom Betriebswirt

## QUALIFIKATIONSPROFIL

|   |  |
|---|--|
| <b>Management und Unternehmensführung</b> | Vertriebsleiter mit P&L Verantwortung<br>Vice President Sales (>160 Mio. EUR Umsatz)   |
| <b>Führungserfahrung</b>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Führung von bis zu 65 Mitarbeitern sowie 6 Direct Reports</li> <li>▪ ca. 20 Jahre Erfahrung in der Führung von Teams</li> <li>▪ Matrix-Organisations-Erfahrung mit „straight“ und „dotted“ Line Berichtslinien</li> </ul>   |
| <b>Internationalität</b>                  | Berufliche Tätigkeit und Führungserfahrung in:<br>Deutschland   Benelux   Österreich   |
| <b>Sprachen</b>                           | Deutsch                      Muttersprache<br>Englisch                      Verhandlungssicher   |
| <b>Produkt- und Branchenkompetenz</b>     | Medizintechnik   Montage und Befestigungstechnik<br>Software + IT Technischer Großhandel   Einzelhandel<br>(Service- und Ersatzteil Business >30 Mio. EUR)   |
| <b>Projekterfahrung</b>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SFE Maßnahme (Sales Force Excellence Restrukturierung)</li> <li>▪ Sales-Coaching Field-Sales International</li> <li>▪ Einbindung in Entwicklungsprojekte (PGP-Struktur)</li> <li>▪ Micro-Targeting Marktforschung</li> </ul>  |
| <b>Kapital, Finanzen, Controlling</b>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ P&amp;L Verantwortung für bis zu 160 Mio. EUR</li> <li>▪ Cost-cutting und Effektivitätssteigerung in Sales</li> <li>▪ Vertriebs-Controlling</li> </ul>  |
| <b>Sales und Marketing</b>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mitteleuropäische Vertriebsverantwortung</li> <li>▪ Key Account Management mit Accounts &gt;70 Mio. EUR Umsatz</li> <li>▪ Projekt-Business mit Ausschreibungsprozess</li> <li>▪ Digitalisierung bestehender Verkaufsprozesse</li> <li>▪ Aufbau neuer digitaler Vertriebswege</li> <li>▪ Identifikation und Erschließung neuer Geschäftsfelder</li> <li>▪ Steuerung Sales-Marketing mit Budget i.H.v. 4 Mio. EUR</li> <li>▪ Direkter- und Indirekter Vertrieb</li> </ul> |
| <b>Organisation und IT</b>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mehrere CRM-Software Einführungen (Salesforce und CAS)</li> <li>▪ BI-Softwares (MIK, Microsoft Power BI, CMORE XL pm one)</li> <li>▪ Lead-Automation Oracle Eloqua</li> </ul>   |
| <b>Weiterbildungen (Auszug)</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Advanced Negotiator - Qualifizierung der Verhandlungs-kompetenz für schwierige Verhandlungen</li> <li>▪ Führungskräfteentwicklung - Individuelles Führungskräfte-ttraining und kontinuierliches Coaching</li> <li>▪ Moderationsseminare</li> <li>▪ Rhetorikseminare</li> </ul>  |
| <b>Soft Skills</b>                        | klar in der Kommunikation   pragmatisch   analytisch   strategisch   rational   fordernd und fördernd   kreativ in der Findung von Lösungen  |
| <b>Mobilität</b>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ bundesweit mobil</li> <li>▪ Reisebereitschaft gegeben</li> </ul>  |
| <b>Verfügbarkeit</b>                      | Sechs Monate (ggf. verhandelbar)   |

**Haben Sie Interesse an diesem Kandidaten?** Wir übersenden Ihnen gerne die vollständigen Bewerbungsunterlagen.  
Wir arbeiten im Auftrag des Bewerbers. Deshalb ist unser Service für ein einstellendes Unternehmen und für  
Personalberater auch im Falle einer erfolgreichen Vermittlung **kostenlos**.

Bei Interesse kontaktieren Sie uns bitte unter [stephan@adensam.de](mailto:stephan@adensam.de) oder unter Tel: +49 (0) 621.15 02 83 59